

**ANALISA TRANSAKSI PENJUALAN ANTAR CABANG
STUDI KASUS PERUSAHAAN DI PT. PANGANSARI UTAMA
TRADING SURABAYA**

SKRIPSI

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI**



DIAJUKAN OLEH :

**EFFENDI YUSUF
No. Pokok : 049621005-E**

**KEPADA
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA
SURABAYA
2001**

ANALISA TRANSAKSI PENJUALAN ANTAR CABANG
STUDI KASUS PERUSAHAAN DI PT. PANGANSARI UTAMA
TRADING – SURABAYA


DIAJUKAN OLEH :

EFFENDI YUSUF

NIM : 049621005 - E

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH :

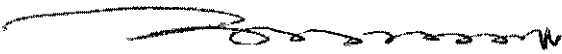
DOSEN PEMBIMBING,


Drs. EDI SUBYAKTO, Ak
NIP. : 131287543

TANGGAL

28-02-2002

KETUA PROGRAM STUDI AKUNTANSI – EKSTENSI


Dr. ARSONO LAKSMANA SE., Ak.
NIP : 130783542

TANGGAL

08-03-2002

Telah disetujui dan diterima dengan baik oleh :

Surabaya, 30 Juni 2001.

Drs. EDI SUBYAKTO, Ak.

NIP : 131287543

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasar uraian-uraian pada Bab terdahulu, maka dapatlah penulis kemukakan suatu kesimpulan beserta saran-saran yang dapat membantu perusahaan dalam usaha untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan :

5.1. Simpulan

PT. Pangansari Utama trading Surabaya merupakan perusahaan yang melakukan aktivitas pendistribusian barang dagangan untuk mensuplai kebutuhan cabang-cabang di wilayah timur seperti di Balikpapan, Manado Makasar, Sorong, Bali, Mataram dan Timika mempunyai kegiatan pendistribusian barang dagangan yang cukup besar sehingga terjadi kemungkinan kesalahan-kesalahan yang terjadi dari aktivitas pendistribusian tersebut. Dengan pendistribusian barang dagangan yang cukup jauh dan tersebar di beberapa pulau dan kota tidak menutup kemungkinan kehilangan barang dagangan dalam perjalanan. Sehingga untuk mengetahui seberapa besar kesalahan dan kerugian yang terjadi dalam pendistribusian barang perlu dilakukan rekonsiliasi penjualan yang berguna untuk mencocokkan data dari pihak pengirim barang dengan pihak penerima barang. Jika terjadi sesuatu dalam hal pengiriman barang dagangan seperti selisih jumlah barang terkirim dengan yang diterima maka dapat dicarikan penyelesaiannya. Selisih-selisih itu disebabkan karena beberapa sebab :

1. Kesalahan dari pengambilan stock yang ada di gudang yaitu kekeliruan antara permintaan (*requisition material*) kantor cabang dengan persediaan (*stock*) yang ada di gudang karena kemiripan kode item barang.

2. Kesalahan jumlah (kuantitas) pengiriman barang dagangan baik itu kelebihan maupun kekurangan pengiriman barang dagangan.
3. Kesalahan dalam penentuan harga jual yang dikarenakan adanya kemiripan jenis-jenis barang dagangan.

Rekonsiliasi penjualan antara kantor pusat dan kantor cabang selama ini yang dibuat sebenarnya bukan merupakan bentuk rekonsiliasi penjualan tetapi merupakan suatu cara untuk mencari selisih yang terjadi sedangkan tujuan dari rekonsiliasi itu sendiri adalah untuk mencari saldo yang benar sesuai dengan rekonsiliasi penjualan tersebut diatas.

5.2. Saran-saran

Dari simpulan di atas, maka penulis perlu memberikan saran guna penyempurnaan dari pelaksanaan sistem pendistribusian barang dan pengawasan terhadap pengeluaran barang dagangan sebagai bahan pertimbangan bagi pimpinan dan para karyawan dalam mengembangkan usahanya lebih lanjut.

1. Diharapkan para karyawan yang terlibat secara langsung dalam pendistribusian barang dagangan mencocokkan antara pengiriman barang dagangan secara fisik dengan diterbitkannya *delivery receipt* sehingga meyakinkan bagi pihak pengirim bahwa item-item barang yang dikirim tersebut sesuai dengan yang tertera pada *delivery receipt*.
2. Diharapkan adanya peningkatan sumber daya manusia untuk bagian-bagian yang terkait langsung sistem dan prosedur pendistribusian barang.
3. Diharapkan adanya pertemuan dan koordinasi secara rutin dengan bagian-bagian yang terkait dalam pendistribusian barang untuk meminimalisasi adanya kesalahan-kesalahan yang terjadi.

4. Melakukan koordinasi dengan bagian akuntansi mengenai informasi yang diterima dari pihak penerima barang jika terjadi suatu masalah dalam hal penerimaan barang sehingga bagian akuntansi dapat menindaklanjuti masalah tersebut.
5. Rekonsiliasi penjualan antara kantor pusat dan kantor cabang hendaknya dilaksanakan secara benar dan konsisten secara periodik untuk menindaklanjuti atas kesalahan dalam hal pendistribusian barang dagangan karena rekonsiliasi penjualan tersebut dapat mengurangi kerugian yang ditanggung oleh PT. Pangansari Utama.

